

Lapin ja Japanin kahdenvälisten suhteiden kehittäminen

Lapland – Japan Association

Topi Pasanen

Opinnäytetyö
Liiketalouden koulutusohjelma
Tradenomi

2016

Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja
hallinnon ala
Liiketalouden koulutusohjelma

Tekijä	Topi Pasanen	Vuosi	2016
Ohjaaja	Jorma Mölläri		
Toimeksiantaja	Liisa Ansala – Lappi - Japani yhdistys		
Työn nimi	Lapin ja Japanin kahdenvälisen suhteiden kehittäminen		
Sivu- ja liitemäärä	31 + 1		

Opinnäytetyön tavoitteena oli tutkia erilaisia keinoja Lapin ja Japanin kahdenvälisen suhteiden parantamiseksi ja kehittämiseksi. Otin tutkimuksessani selvää Lapin yliopiston taiteiden tiedekunnan yhteistyöstä ja potentiaalisista kehityksen kohteista japanilaisten tahojen kanssa, koska Lapin Yliopistolla on ollut kestävässä ja aktiivisessa yhteistyössä japanilaisten kanssa jo pitkään.

Tutkimusmenetelmänä käytin puolistrukturoitua teemahaastattelua, jotka tapahtuivat kasvotusten. Tutkimusta varten haastattelin kolmea eri taiteiden tiedekunnassa työskentelevää lehtoria tai professoria. Tutkimuksen teoria perustuu internet-lähteisiin sekä kirjallisuuteen.

Tutkimuksen tuloksista selviää, että taiteiden tiedekunnan yhteistyö japanilaisten kanssa on erittäin aktiivista ja kasvavaa. Kehittämisen kohteiksi nousivat esiin Lapin yliopiston opintojen työsidonnaisuus ja yhteistyö paikallisten yritysten kanssa, koska Lapin yliopistolla on rajalliset resurssit välimatkan ja työssäoppimiseen perehdyttämiseen. Kyseiset resurssit avustaisivat työsidonnaisempaan yhteistyöhön Japanilaisten tahojen kanssa. Tuloksista selveni myös japanilaisten kiinnostus suomalaiseen käsityöhön ja designiin, jota Lapissa voitaisiin hyödyntää.

School of Business and Administration
Degree Programme of Business
Economics

Author	Topi Pasanen	Year	2016
Supervisor	Jorma Mölläri		
Commissioned by	Liisa Ansala – Lapland - Japan Association		
Subject of thesis	The Development of Bilateral Relations between Lapland and Japan		
Number of pages	31 + 1		

The goal of this thesis is to explore different means and ways to further develop the bilateral relations between Japan and Lapland. In the research the collaboration between Lapland University and Japanese Universities was studied for the reason that Lapland University has one of the longest terms of collaboration with the Japanese in Lapland.

As the method of the research a half-structured theme interview was used all of which were done face-to-face with the interviewees. For the research three different professors and teachers from the Faculty of Art and Design were interviewed. The theory collected for this research is based on internet and book sources.

The outcomes of the research state that the collaboration is still very active and ever so growing. The points which needed more development were the lack of working life elements and the collaboration with local companies on behalf of Lapland University. These elements would help the University to receive more work related exchange students and professors from Japan. Finnish handicraft and design seems to be of big interest in Japan which would also be very good article to export from Lapland to Japan

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
2	JAPANIN TALOUS.....	3
2.1	Yleistä maasta.....	3
2.2	Talouden juuret ja kansainvälistyminen.....	4
2.3	Talouselämän toimijat.....	5
2.3.1	Zaikai.....	5
2.3.2	Keiretsut.....	6
2.3.3	Sogo shosha – Yleiskauppahuone.....	6
2.4	Japanin talousmarkkinat.....	7
2.5	Yhteiskunnallinen- ja kauppapoliittinen tilanne.....	9
3	SUOMEN JA JAPANIN VÄLINEN YHTEISTYÖ.....	12
3.1	Suomen ja Japanin kahdenväliset suhteet.....	12
3.2	Kaupallis-taloudelliset suhteet.....	13
3.2.1	Suomen vienti Japaniin.....	15
3.2.2	Japanin tuonti Suomeen.....	15
3.3	Kulttuurisuhteet.....	16
3.4	Cool Japan –rahoitus.....	17
4	JAPANILAINEN LIKETOIMINTAKULTTUURI.....	19
4.1	Viestintä ja kommunikointi.....	19
4.2	Tatemaie ja honne.....	20
4.3	Sopimukset ja sopimusriitojen käsittely.....	20
5	TUTKIMUS JA TUTKIMUSTULOKSET.....	22
5.1	Teemahaastattelu.....	22
5.2	Tutkimuksen tavoite.....	23
5.3	Haastatteluiden valmistelut ja jälkityöt.....	23
5.4	Aineiston käsitteleminen.....	24
5.5	Tutkimuksen tulokset.....	25
6	POHDINTA.....	29
	LÄHTEET.....	30
	LIITTEET.....	32

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön aiheena on Lapin ja Japanin kahdenvälisen suhteen kehittäminen Lapin yliopiston taiteiden tiedekunnasta päin. Valitsin aiheeni, koska itselläni on entuudestaan kokemusta japanilaisesta kulttuurista kieliopintojen ja vaihdossa käymisen myötä. Opinnäytetyöni toimeksiantajana toimii Lapland – Japan Associationin puheenjohtaja Liisa Ansala. Lapin Yliopiston rooli tutkimuksessani on kyseisen laitoksen ja Japanin välisen yhteistyön tutkiminen. Tutkimukseni on ajankohtainen, koska Rovaniemen ja Lapin yksi suurimmista elinkeinoista on matkailu. Etenkin talviaikaan Japanista tulevien turistien määrä on todella suuri. Useiden maaraporttien ja tutkimuksien mukaan Suomella on myös erittäin positiivinen imago Japanissa, perustuen esimerkiksi suomalaisen koulutuksen korkeaan tasoon, sekä maanläheisiin arvoihin. Suomalaiset ovat pitkästä maantieteellisestä välimatkastamme huolimatta sielunmaisemalta ja arvoiltaan hyvin samankaltaisia kuin japanilaiset. Molemmilla on syvä arvostus kovaan työhön, luontoon ja rauhallisuuteen.

Opinnäytetyöni tavoitteena on löytää keinoja, joiden avulla voidaan luoda yhä hedelmällisempiä yhteistyöprojekteja japanilaisten kanssa ja selvittää, mikä japanilaisilla kiinnostaa Suomessa. Tällä hetkellä Japanista tuodaan paljon tavaraa Suomeen, mutta vienti Japaniin on tuontiin verrattuna erittäin pientä. Jos saamme tietää, mitkä Suomesta löytyvät aspektit kiinnostavat japanilaisia, voimme niitä kautta edelleen kehittää jo vallitsevaa yhteistyötä tai luoda perusteet kokonaan uusille yhteistyöprojekteille. Selvitän myös samalla voiko japanilaisilta tahoilta hakea rahoitusta tukemaan Lapin alueen kehitystä.

Tietoperustani valottaa Japanilaisen talouselämän perustoimijoita, jotta voimme paremmin ymmärtää heidän toimintaansa. Esimerkiksi japanilaisten talousjärjestelmä on jakautunut erilaisiin yritysten ja pankkien muodostamiin ryppäisiin, jotka eivät ole yhtä tavanomaisia läntisessä talouskulttuurissa. Tuon myös esille jo vallitsevaa yhteistyötä ja siihen liittyvää toimintaa, taloudellisesta vaihdosta kulttuurilliseen kanssakäymiseen. Tutkimustuloksien myötä voin

tietoperustaani viitaten paremmin analysoida tuloksia ja tehdä johtopäätöksiä, Lappi-Japani yhteistyön kehitystä ja tulevaisuutta analysoidessani.

Liiketoimintakulttuuri Japanissa on hyvin erilainen, verrattuna länsimaisiin kulttuureihin. Esimerkiksi käyntikortin antamisessa on omat erittäin tarkat rituaalinsa, joiden rikkominen voi olla suhteiden luomisen kannalta haitallisia. Myös liikelahjat ja kasvokkain tapaaminen ajavat erittäin tärkeää osaa suhteiden luomisessa sekä ylläpitämisessä. Tämänkaltaisia kriittisiä tietoja tarvitaan, kun yritetään syventää liiketoimintotoiminnallista yhteistyötä erilaisen ja kaukaisen maan kanssa.

2 JAPANIN TALOUS

2.1 Yleistä maasta

Japani on maantieteellisessä merkityksessä hieman Suomea suurempi valtio, maan pinta-alan ollessa 377 835 neliökilometriä. Japanilla ei ole ollenkaan rajanaapureita, sillä maa on saarivaltio, jota ympäröi Japaninmeri ja Tyynimeri. Japanilla ei ole maateitä, vaan kauppa on aina tapahtunut meriteitse ja nykyään myös ilmaitse. Maassa asuu hieman yli 127 miljoonaa asukasta. Japani on hyvin kaupungistunut valtio, jossa yli 80 prosenttia sen väestöstä asuu kaupungeissa ja jopa neljännes maan asukeista on sulloutunut Tokion, Osakan ja Nagoyan muodostamalle suurkaupunkialueelle. (Pukkila 2002; Wilén 2009, 4; Westlake 2012; Maailman Markkinat: Japani 2014, 72.)

Japanissa puhutaan ylivoimaisesti eniten japanin kieltä ja on etnisyydeltään maa on 98,5 prosenttisesti japanilainen. Muita etnisiä ryhmiä maassa ovat korealaiset, kiinalaiset sekä useista eri kansallisuuksien ryhmittymiä Kaakkois-Aasian maista, mutta erityisesti Filippiineiltä. Japanin kaksi suurinta uskontokuntaa ovat shintolaisuus (79,2%) ja buddhalaisuus (66,8%). Luvut ylittävät 100 prosenttia, koska suurin osa japanilaisista tunnustaa molempaa uskoa. (Wilén 2009, 4; CIA World Factbook – Japan 2015.)

Maan valtiomuoto on perustuslaillinen monarkia, jota vaalitaan parlamentaarisen demokratian keinoin vuodesta 1947 lähtien. Maan keulahahmona on edelleen keisari, mutta todellinen valta ja päätösvalta on pääministerillä ja hänen johtamallaan hallituksella. Maan virallinen rahayksikkö on Japanin jeni (JPY). Vaikkakin Japanissa on käytössä sähköisiä maksupäätteitä, jotka hyväksyvät kansainvälisiä luottokortteja, massa kannattaa kuitenkin varautua maksamaan käteisellä, sillä se on edelleen yleisin maksutapa Japanissa. (Wilén 2009; Ulkoasiainministeriö 2014.)

2.2 Talouden juuret ja kansainvälistyminen

Meiji-kauden aikana (1868-1912) Japanissa vallitsi tavoite ja ilmapiiri, jonka päämääränä oli päästä länsimaisten maiden tasolle talouden ja armeijan mahdin suhteen, mutta 1945 elokuun ydinpommituksien ja sodan tappion myötä, armeijamahdin saavuttaminen jäi unholaan. Siitä huolimatta taloudellisen kasvun tavoite jäi vallitsemaan yhä vahvempana, kun tuhojen ja tappioiden seurauksena ihmiset ja valtio keskittyivät sodan aikaansaamien menetyksien takaisin saamiseen ja korjaamiseen. Jo ennen sotaa japanilaisten ihmisten elämän sisältö on enemmän tai vähemmän ollut työ. Vahva työmoraali ja uudelleen rakentamisesta saatu ylpeys sai Japanin kasvamaan ahdingosta yhdeksi maailman talousjäteiksi 1980-lukuun mennessä. (Pukkila 2002, 83; Hook, Gilson, Hughes, Dobson H. 2012, 8-9.)

Japanin taloutta luotiin toisen maailmansodan jälkeen konsensuspolitiikalla: ammattitaitoista työvoimaa vaativan ja nopeasti kasvavan teollisuuden työmarkkinarauha ostettiin suuryritysten lupaaman elinikäisen työsuhteen ja solidaarisen palkkapolitiikan avulla. Valtio omana osanaan piti veronkeruun kurissa: tuloverot ovat edelleenkin keskimäärin vain 30 prosenttia palkkatuloista. Tasauspoltiikkakin sujui hyvin, kun terveysministeriön suorittaman tutkimuksen mukaan yli 90 prosenttia japanilaisista luki itsensä keskiluokkaan. 1990-luvulla työttömyys lisääntyi huomattavasti ja alkoi kasvattaa tuloeroja. Vuosina 1995-2000 tuloerot kasvoivat 50 prosenttia. (Pukkila 2002, 79-80.)

Aiemmin mainittu toisen maailmansodan jälkeen luotu japanilainen johtamisjärjestelmä koostui kolmesta tukipilarista: elinikäinen työsuhte. senioriteettiin perustuva palkanmaksu- ja ylenemisjärjestelmä sekä yritysten omat ammattiliitot. Ammattiliittoihin kuuluvat työtehtävistä riippumatta kaikki manageri- ja johtotasoja alemmat työntekijät. Nopeaa kasvua vaalivissa yrityksissä senioriteetti palkanmaksujärjestelmä oli erittäin tehokas, sillä se mahdollisti nuoren työvoiman palkkaamisen edullisesti ja eikä ollut pelkoa, että menettäisi työntekijöitä kilpailijoille. (Pukkila 2002, 81-84.)

2.3 Talouselämän toimijat

2.3.1 Zaikai

Zaikai tarkoittaa Japanin talousmaailman vaikutusvaltaisimpia ihmisiä ja yhdistyksiä Japanin teollisuus- ja pankkimaailmaassa. Zaikain piirien epäviralliset ja viralliset verkostot yhdistävät Japanin vaikutusvaltaisimpia ihmisiä, kuten suuryritysten ja tärkeimpien talouselämän laitosten johtajat sekä vaikutusvaltaisimmat poliitikot ja ministeröiden byrokraatit. Zaikai on kulissien takana johtava elin, jonka hyväksyntä ja päätökset usein säätävät niin talous-, kuin poliittisetkin tapahtumat maan sisällä. Kyse ei ole varsinaisesti yhtenäisestä ja johdonmukaisesta ihmisryhmästä, vaan Zaikai koostuu useiden eri talouselämän avaintoimijoiden omien tavoitteiden ja päämäärien massasta, jotka pyrkivät löytämään yhteisen sävelen laajamittaisten asioiden ja ongelmien ratkomisen vuoksi. (Vogel 1985, 38; Pukkila 2002, 35-36.)

Aiemmin mainittiin Zaikain koostuvan useista eri toimijoista. Yksi suurimmista on *Keidanren*, joka viittaa Japanin johtavien suuryritysten liittoon. Keidanren on Japanin talouselämän vaikutusvaltaisin elin, joka koostuu yli 1300:sta Japanilaisesta yrityksestä. Liitto toimii elinkeinoelämän edunvalvojana ja painostusryhmänä, jonka tavoite on tukea Japanin sisäistä kehitystä tukevia yrityksiä niin talouden, kuin hyvinvoinninkin näkökulmasta. Liiton PR-osasto tekee ja painattaa myös paljon taloustutkimuksia. Liitto yhdistyi työnantajain keskusjärjestö, *Nikkeiren* –nimisen liiton kanssa vuonna 2002. Liiton uudeksi nimeksi tuli Nihon Keidanren – Japan Business Federation. (Pukkila 2002, 36; Keidanren 2015.)

Japanin vaikutusvaltaisten yritysjohtajien liitto *Nihon Doyukai*, jonka jäsenistä suuri osa kuuluu myös Keidanrenin jäsenyritysten palvelukseen, on jo pitkään pyrkinyt kaikkinaisesti vapauttamaan Japanin talouden. Maan pk-yritysten asiaa ajaa *Nissho* nimeä kantava liitto, joka on maan vanhin elinkeinoelämän järjestö, jonka perustaminen sijoituu 1878 vuoteen. Nissho lobbaa elinkeinoelämän puolelle ja pyrkii myös elinkeinoelämän vapauttamiseen. (Pukkila 2002, 37.)

2.3.2 Keiretsut

Keiretsu on japanin kielinen sana, joka tarkoittaa yritysten ryhmittymää. Se ei ole kaukana totuudesta, sillä käytännössä kyse on yritysryppästä, jossa yritykset rakentuvat keiretsu-pankkien (suurimpien liikepankkien) ympärille. Keiretsu-rakenteessa usein yritykset omistavat osuuksia toisistaan, täten lähentäen liiketaloudellisia suhteita. Tämä oli etenkin 1990-luvulla erittäin tehokas keino vähentää kitkaa ostajien ja toimittajien välillä samalla helpottaen kaupantekoa. Perusidea Keiretsu-rakenteen takana on, että yritykset todennäköisesti tukevat toisiaan enemmän, kun omistavat osuuden toisistaan. Käytännössä Keiretsu-ryppään johtava pankki on sitoutunut auttamaan lainoittamiansa yrityksiä, samoin muut yritykset tukevat hädän iskiessä yhdelle keiretsun osakkaalle. (Pukkila 2002, 40-41; The Economist 2009.)

Keiretsut rakentuvat horisontaalisesti ja vertikaalisesti. Horisontaalinen keiretsu tarkoittaa rypästä, jossa samaan ryhmään kuuluvat suuret yritykset ja niitä rahoittavat pankki omistavat toisiaan ristiin. Jokainen yritys omaa myös alihankkija- ja jakeluverkostonsa, eli vertikaalinen keiretsu. Esimerkiksi Toyotalla on yli 10 000 alihankkijaa, kun taas kosmetiikkayritys Shiseido on muovannut jakelu- ja myyntikanavansa omaksi keiretsukseen, jossa pääyritys rahoittaa kaikkien toimintaa pankin sijaan. Suurimmat keiretsut ovat: Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Fuyo, Sanwa ja Dai-ichi Kangyo. kolme ensimmäistä ovat ennen toista maailmansotaa Japanin taloutta hallitsevien edes talouskonglomeraattien, *Zaibatsujen*, jälkeläisiä. Vaikkakin samalla piirillä toimivat keiretsut taistelevat kotimaan markkinaosuuksista verissä päin, kaikkien oligopolin jäsenten henget säilyvät lopulta. Tavoite on pitää sekä sisäiset-, että ulkoiset kilpailijat poissa pelistä. (Pukkila 2002, 40-41.)

2.3.3 Sogo shosha – Yleiskauppahuone

Japani omaa yli 8000 kauppahuonetta, joista suurimmat ovat *sogo shosha*, jotka myös kuuluvat jokainen omaan keiretsuunsa. Japanin teollisuuden modernisaatiossa suurkauppahuoneet ovat omanneet merkittävän roolin: Ulkomailta raaka-aineet tuodaan Japaniin, joista valmistetaan teollisesti tavaraa

vientiin ja tuotteiden katteella tehdään lisää teollisia investointeja. Vuonna 2002 kauppahuoneiden vienti- ja tuontikauppa ylläpitävät melkein puolet Japanin kokonaisulkomaankaupasta. Nykyäänkin 7:n sogo shoshan myynti vastasi 15% Japanin bruttokansantuotteesta, noin kolmannes kokonaistuonnista ja 18% kokonaisviennistä. Yksittäinen sogo myy tuotteita nuppineuloista tankkereihin. Tavanomaisesti suurkauppahuoneiden myyntivolyymit ovat mittavat, mutta voittoa tulee keskimäärin alle 2 prosenttia massiivisesta liikevaihdosta. (Pukkila 2002, 43; Marubeni 2013, 6.)

Suuret yleiskauppahuoneet tarjoavat apua markkinointiin ja investointiin niin kotimaassa kuin ulkomailla ja ottavat harteilleen kaikki osto- ja myyntitoiminnasta aiheutuvat taloudelliset vastuut. Japanilaisten kauppahuoneiden johtamat konsortiot, eli organisaatioiden yhteenliittymät, ovat kilpailleet suurella menestyksellä mittavista infrastruktuuriprojekteista erityisesti Aasiassa ja muilla suuren riskin omaavilla markkinoilla. Kauppahuoneet ovat auttaneet pienetkin valmistajat viemään ulkomaille. Nykyaikana tosin useat yritykset ovat ottaneet kansainvälisen kaupan omiin käsiinsä johtaen suurkauppahuoneiden pienempiin osuuksiin. Sogot ovat sopeutuneet etsimällä uusia projekteja sekä yhdistymällä karttaakseen suuria kuluja. (Pukkila 2002, 43.)

2.4 Japanin talousmarkkinat

Monet ulkomaalaiset yritykset ovat huomanneet japanilaisten talousmarkkinoiden olevan erittäin tuottoisia. Kotimaassa totuttuihin markkinoihin verrattuna, japanilaiset markkinat kuitenkin vaativat erityisen paljon ponnisteluja ulkomaalaiselta yritykseltä kulttuurillisten eriyävyyksien vuoksi. Japanin markkinat kantavat ”erityislaatuksen” –leimaa useiden ulkomaalaisten sijoittajien silmissä, sillä usein sanotaan, että Japanilaiset asettavat työntantajensa intressit omiksi tärkeiksi tavoitteikseen. Myös hallituksen ja pankin sanotaan vaikuttavan yritysten päätöksen tekoon. Nämä väitökset olivat erityisen totta 1980-luvulla, jonka jälkeen Japanin markkinat ovat

alkaneet länsimaalaistua, mutta silti säilyttäen ulkomaalaisille oudoksuttuja arvoja ja käytänteitä. (Opas 2007, 84.)

Yksi tärkeimmistä seikoista Japanin markkinoille suunnistaessa on nopea startti. Yritykset, jotka tuovat uuden tuotteen markkinoille ensimmäisenä ovat usein menestyneet, kun taas jälkijunassa tulevat joutuvat käymään raskaamman ja aggressiivisemmän markkinointikampanjan, jos pyrkii etabloitumaan. Syynä tähän on japanilaisten asiakkaiden vahva lojaalius yrityksille. Kuten monissa muissa teollistuneissa maassa, myös Japanissa markkinat ovat hyvin nopealiikkeiset ja muuttuvat, mikä luo selvän edun sopeutuville ja teknisesti muita edellä oleville yrityksille. Nopeaan toimintaan ja muuntautumiseen kykenevä yritys onnistuu myös sopeutumaan japanilaiseen kulttuuriin nopeammin sekä iskostumaan japanilaisten kuluttajien mieleen tehokkaammin. Japanilaiselle liiketoiminnalle on tyypillistä kiinteät ja läheiset suhteet tavarantoimittajien kanssa. Hyvät suhteet mahdollistavat nopeaa markkinointia ja toimintaa, mikä puolestaan mahdollistaa hyvät suhteet asiakkaiden kanssa. (Japanese market, 2009.)

Ostokäyttäytymiseltään sekä asiakkaat, että yritykset ovat Japanissa erittäin laatu-tietoista väkeä. Lähes samalta vaikuttavien tuotteiden tutkimiseen ja vertailuun voi kulua päiviä ennen ostopäätöstä. Kyseinen käyttäytymismalli on melkein päinvastainen, kun verrataan länsimaiseen heräteostosteluun. Pitkään kestävät osto- tai myyntipäätösten tekeminen voi närkästyttää ulkomaalaisia kaupantekijöitä, joten markkinoille saapuessa kannattaa olla jo varautunut paikallisten tapoihin. (Japanese market, 2009.)

Nykypäivänä Japanin taloustilanne on eräänlaisessa käännekohdassa. Vuosikymmeniä vaivanneeseen deflaatioon, vajavaan talouskasvuun ja pienenevä vientiin haetaan kiivaasti parannuskeinoa. Japanin tavoite on vakaalla pohjalla oleva, kestävä kahden prosentin reaalin talouskasvu tulevan kymmenen vuoden aikana. Toimeen on jo tartuttu päättäväisin ottein ja korkein tavoittein. Maan hallituksen asema on todella vahva tavoitteiden saavuttamiseksi ja alustavat tulokset ovatkin olleet positiivisia. Pysyvään

muutoksen vaaditaan perustavanlaatuisia muutoksia, kuten esimerkiksi Japanin talouden avaaminen. EU:n ja Japanin vapaakauppasopimuksen neuvottelut etenevät. (Ulkoasianministeriö 2014.)

Japanin talouskasvu oli noin 1,5 prosenttia vuonna 2013. Ensimmäisen puolen vuoden aikana kasvun vauhti oli nopeaa. Tuoreen hallituksen uusi talousohjelma, niin kutsuttu Abenomics ja erityisesti sen kaksi ensimmäistä peruspilaria, rahapolitiikka ja veroelvytykset tuottivat positiivisia tuloksia. Osakekurssi paranivat ja yritysten sekä yksityisten kuluttajien usko talouden elpymiseen vahvistui. Talouteen saatiin täten energiapiikki ja sen dynamiikkaa saatiin piristettyä. Vuoden loppupuolella talouskasvu alkoi kuitenkin hiipua, kun yhä kasvava tuonti verrattuna heikkoon viennin kasvuun alkoi heikentää tilannetta. Tämän lisäksi Abenomicsin kolmas peruspilari, kasvustrategia, joka kattaa talouden rakenneuudistuksia koskevat suunnitelmat, ei täyttänyt odotuksia. Ilman pysyviä talouden rakenneuudistuksia talouden kasvu yllä kestävä talouskasvun tasolle ja voi pahimmillaan kääntyä laskuun. (Ulkoasianministeriö 2014.)

2.5 Yhteiskunnallinen- ja kauppapoliittinen tilanne

Tämän hetken Japanin hallitus omaa historiallisen vahvan aseman. Joulukuussa 2012 Japanin liberaalidemokraattinen puolue voitti alahuoneen- ja myöhemmin 2013 kesällä ylähuoneen vaalit saaden 60 prosentin kannatuksen kansalaisiltaan. Samalla paluun teki vuosina 2006-2007 pääministerinä toiminut liberaalidemokraattisen puolueen puheenjohtaja, Shinzo Abe. Seuraavat vaalit järjestetään 2016 johon saakka hallituksella on vahva mandaatti toimia parlamentin molempien kamareiden tuella. (Ulkoasiainministeriö 2014.)

Uuden hallituksen laatiman talouspoliittisen ohjelman tavoitteena on terveellä ja kestäväällä pohjalla oleva talouskasvu. Puoluejohtaja Aben mukaan nimetty ”Abenomics” –ohjelman kolmea peruspilaria (rahapolitiikka, veroelvytys, talouden rakenneuudistukset) mukaillen, Japanin ja hallituksen tavoitteena on

löytää helpotusta deflaatioon, kaksi vuosikymmentä kestäneeseen taloudelliseen pysähtyneisyyteen sekä viennin rankkaan supistumiseen. Rahapoliittisten päätöksien myötä tuloksia onkin saatu aikaan esimerkiksi kaksinkertaistamalla valtion velkakirjojen omistuksen. Inflaatio on saatu positiivisille lukemille ja jenin arvo on laskenut vuonna 2013 myös osakekurssit nousivat mittavat 57 prosenttia. Japanin keskuspankki on optimistisin mielin mukana elvytyksissä ja on ilmoittanut olevan valmiina auttamaan, jos lisätukia tarvitaan valtion talouden parantamiseksi. Useat asiantuntijat pitävät tätä tilannetta todennäköisenä. (Ulkoasiainministeriö 2014.)

Maalla on aktiivinen tavoite päästä eroon valtiovelasta. Vuodesta 2013 valtio on huomattavasti lisännyt panostustaan infrastruktuurihankkeisiin. Esimerkkinä 45 miljardin euron elvytyspaketti kulutusverosta aiheutuvan negatiivisen vaikutusten torjumiseksi. Elvytyksen avuin aloitetut infrastruktuurin ehostamishankkeet ovat jonkin verran viivästyneet työvoimapulan takia ja aiheuttaneet myös talouden elpymisen hidastumista. Kyseessä on kuitenkin riskaabelia toimintaa, sillä jos Abenomicsin luoma positiivinen taloudellinen liike ei ole pysyvää ja tarpeeksi vahvaa, voi Japanin jo valmiiksi alijäämäinen julkinen talous kärsiä jopa aikaisempaa enemmän. Vaikkakin julkisen talouden alijäämän pienentämisen suhteen merkit ja arviot ovat positiivisia, useat asiantuntijat uskovat maan jatkavan velkaantumista ainakin vuoteen 2020 saakka. Tähän vaikuttaa suuresti muun muassa Japanin turvautuminen tuontien energiaan. Suurimpana ongelmana onkin julkisen talouden tulopuolen virkistäminen. (Ulkoasianministeriö 2014.)

Japanin menestymisen avain piilee rakennemuutoksissa. Pitkällä aikavälillä olevat haasteet ovat valtavia. Väestö vähenee sekä ikääntyy, mikä asettaa talouden sietokyvyn äärirajoille. Maahanmuuttoon suhtaudutaan varauksellisesti. Japanin hallitus tiedostaa, että rahapolitiikan ja veroelvytyksien avulla pelkästään ei taloutta korjata, vaan rohkeat rakenneuudistukset ovat ydinosa kasvustrategiaa. Keskisuurten- ja pienyritysten tukeminen, teollisuuteen ja teknologiaan panostaminen sekä naisten työllisyysprosentti nostaminen ovat avaintavoitteita tulevina vuosina. (Ulkoasiainministeriö 2014.)

3 SUOMEN JA JAPANIN VÄLINEN YHTEISTYÖ

3.1 Suomen ja Japanin kahdenväliset suhteet

Suuresta maantieteellisestä välimatkasta huolimatta, Suomen ja Japanin väliset suhteet ovat aina olleet lämpimät, eikä menneisyydessä ole ollut poliittisia konflikteja. Kahta maata yhdistää useat kansanluontoiset yhtymäkohdat kuten musiikki, taide ja suhtautuminen luontoon. Japani ja Suomi omaavat myös vuonna 1978 solmitun ja vuonna 1978 vahvistetun keskinäisen kulttuurivaihtosopimuksen, joka on ainoa kulttuurisopimus, jonka Japani on solminut pohjoismaan kanssa. (Ulkoasiainministeriö 2014; Japanin Suomen-suurlähetystö 2015.)

Japanissa Suomi on hyvin tunnettu maa. Suomen imago on myönteinen ja nykyaikainen. Esimerkiksi OECD:n tekemien tutkimuksien mukaan suomalaisen koulutuksen taso on maailman kärkeä ja on ollut sitä jo pitkään, jota Japanissa arvostetaan suuresti. Poliitikassa Japani on Suomelle merkittävä maa yhteistyökumppanina muun muassa YK:ta, kansainvälistä taloutta ja globaalitaloutta koskevissa kysymyksissä. Suomalaisministerit käyvät säännöllisesti kahdenvälisiä neuvotteluja japanilaisvirkaveljien kanssa. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2006) (Ulkoasiainministeriö 2014.)

Suomen ja Japanin väliset päivittäiset lennot ovat suuresti lisänneet maiden välistä kanssakäymistä. Maiden välisten suhteiden perusta on vuosikymmeniä kestäneet ponnistelut sekä molemminpuolinen aito kiinnostus toistensa kieleen sekä kulttuuriin. (Ulkoasiainministeriö 2014.)

Japanin näkökulmasta Suomi on ollut portti Euroopan markkinoille. Esimerkiksi, kun vuonna 1962 Japanista alettiin tuoda autoja Eurooppaan, Suomi oli ensimmäinen kohdema. Käänteisesti Japani on myös ollut Suomelle Aasian maista merkittävin yhteistyökumppani. Vuonna 1988 Japanin ulkomaankauppaorganisaatio JETRO (Japan External Trade Organization) perusti edustuston Helsinkiin maiden välisen kaupankäynnin edistämisen vuoksi. (Japanin Suomen-suurlähetystö 2015.)

3.2 Kaupallis-taloudelliset suhteet

Japani on Suomen Euroopan ulkopuolisista kauppakumppaneista kolmanneksi suurin heti Yhdysvaltojen ja Kiinan jälkeen. Maiden välinen kauppataaseen trendi on positiivinen Suomen suunnalle. Eniten Suomesta viedään Japaniin teollisuuspuolen tuotteita, kuten koneita ja laitteita. Myös metsäklusterin tuotteet ovat hyvin menevää sorttia. Japanista puolestaan tuodaan moottoriajoneuvoja sekä televiestintä- ja elektroteknisiä laitteita. (Ulkoasiainministeriö 2014.)

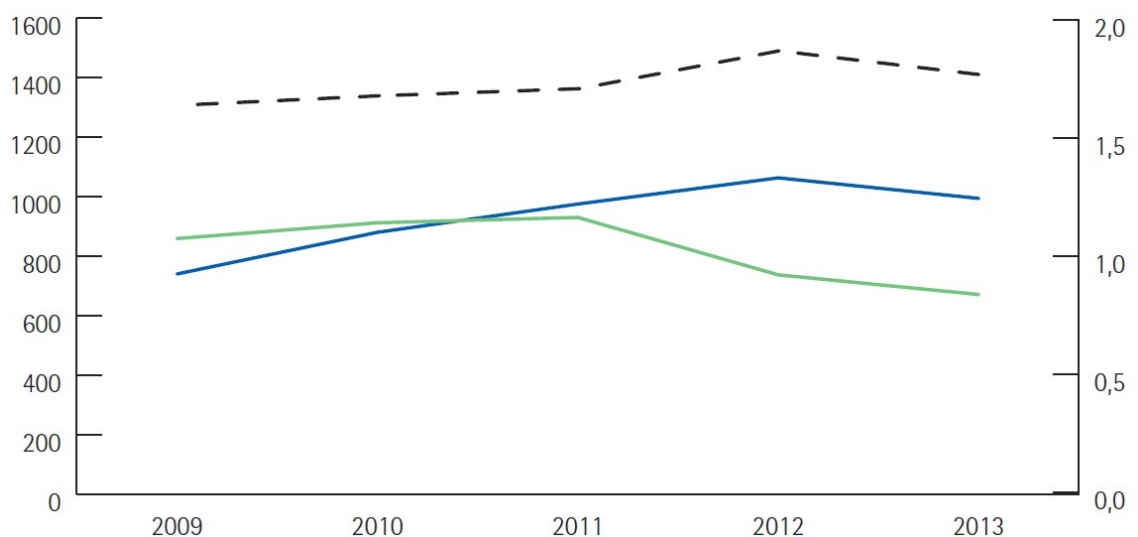
Japani ei ole protektionistinen maa, mutta totutut kauppatavat, kielimuuri ja kustannustaso tekevät markkinoista vaikeasti avautuvan. Tavanomaisin tapa tulla markkinoille on yritysostojen ja –järjestelyjen välityksellä. Nopea kasvu ja tuloksen teko ei ole helppoa, tästä syystä kasvumarkkinakonsepti ja puolihuolimaton kokeilumentaliteetti eivät sovi Japaniin. (Ulkoasiainministeriö 2014.)

Suomen tullin tilastoimien tietojen mukaan Suomen ja Japanin välinen kauppa väheni 2013. Suomalaisten yritysten aktiivisuus Japanissa on kuitenkin kauppalukuja suurempi. Japaniin etabloituneet suomalaiset yritykset ovat usein globaaleilla markkinoilla toimivia yrityksiä, joiden tuotteet eivät välttämättä ole peräisin Suomesta. Tilastointien mukaan yritysten liikevaihto on jopa kaksinkertainen vientiin verrattuna. (Maailman Markkinat: Japani 2014, 75.)

Suomalaisten yritysten läsnäolo Japanin markkinoilla on pienessä kasvussa. Jotkut vahvasti Kiinaan suuntautuneet yritykset ovat kääntämässä katseensa Japaniin päin. Japanin maailmankuulu teknologinen ja teollinen osaaminen sekä japanilaisten korkea laatutietoisuus tuotteiden kanssa houkuttaa suomalaisia yrityksiä. Japanilaisten ollessa maailman vaativimpia, he ovat myös kokeilunhaluisia ja varakkaita. Tästä syystä monet yritykset käyttävät Japanin markkinoita tuotekehitysalueena. (Maailman Markkinat: Japani, 75.)

Suomen ja Japani-kaupan trendin 2010-luvun loppuun asti oli tuontivoittoinen (Kuvio 1), mutta siitä eteenpäin Suomen vienti Japaniin on tähän päivään

saakka saakka ollut suurempaa, kuin tuonti Suomeen. Syiksi Japanin viennin laskuun on spekuloitu olevan Kiinan ja Yhdysvaltojen hidas talouskasvu, sekä ASEAN-maiden (Kaakkois-Aasian yhteistyöjärjestön jäsenet) talouden odotettua verkkaisempi toipuminen. Myös Jenin arvon nousemisen on sanottu vaikeuttavan viennin parantumista. (Liite 1.) Kaupallis-taloudellisessa yhteistyössä on edelleen paljon potentiaalia. Suomi kiinnostaa japanilaisia sijoittajia myös väylänä Venäjän markkinoille. Suorat investoinnit Suomen ja Japanin välillä ovat viime vuosina kasvaneet huomattavasti ja trendin ennakoitaan jatkuvan. Huomattavin viime aikainen japanilaisinvestointi Suomeen oli vuonna 2013 teleoperaattori Softbankin ja mobiililaitteille videopelejä valmistavan Gungho Online Entertainmentin 1,1 miljardin euron investointi suomalaiseen mobiilipeliyritykseen Supercelliin. Investoinnin arvo oli 51 prosentin osuus yrityksestä. Vuosi 2014 alkoi samankaltaisissa merkeissä, kun japanilainen ClassNK osti suomalaisen merenkulkuun erikoistuvan ohjelmistoyrityksen NAPA:n. (Soini 2013; Sinclair 2014; Ulkoasiainministeriö 2014.)

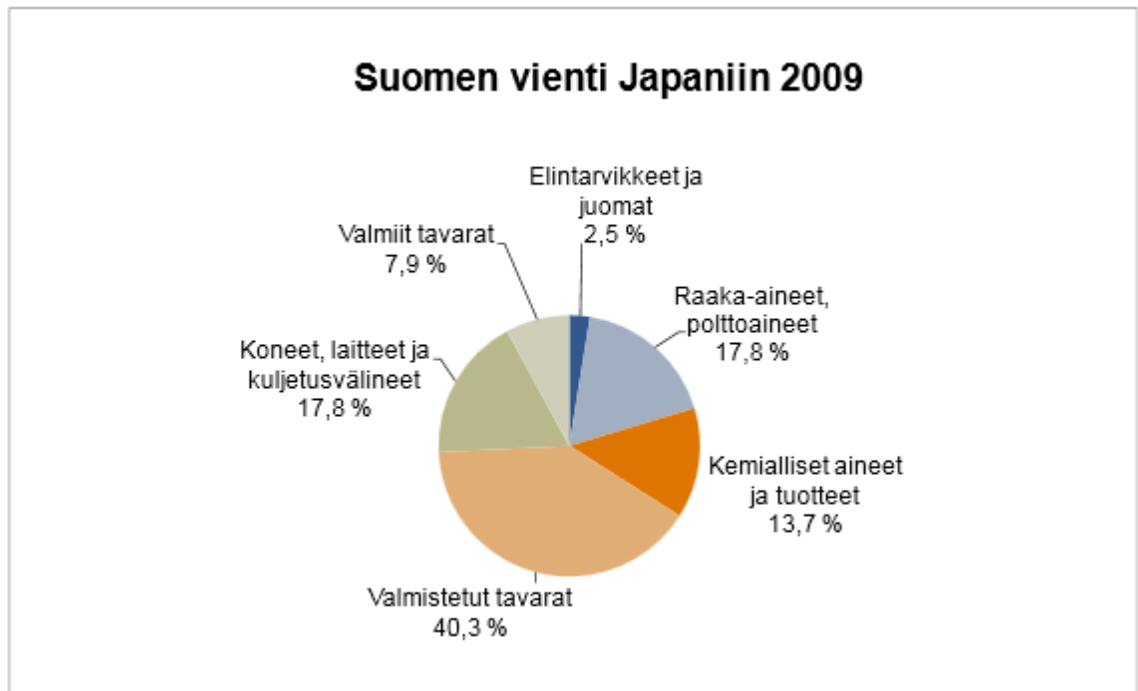


Kuvio 1. Suomen Japanin-kauppa v. 2009-2013, miljoonaa euroa (Tullihallitus)

3.2.1 Suomen vienti Japaniin

Japanin tärkeimpiä vientituotteita ovat: ajoneuvot, puolivalmisteet, toimistokoneet ja kemikaalit. Kyseinen kuvio kuvaa Suomen vientiä Japaniin vuonna 2009. Kuvio kuvaa hyvin edelleen vallitsevaa koneiden, laitteiden,

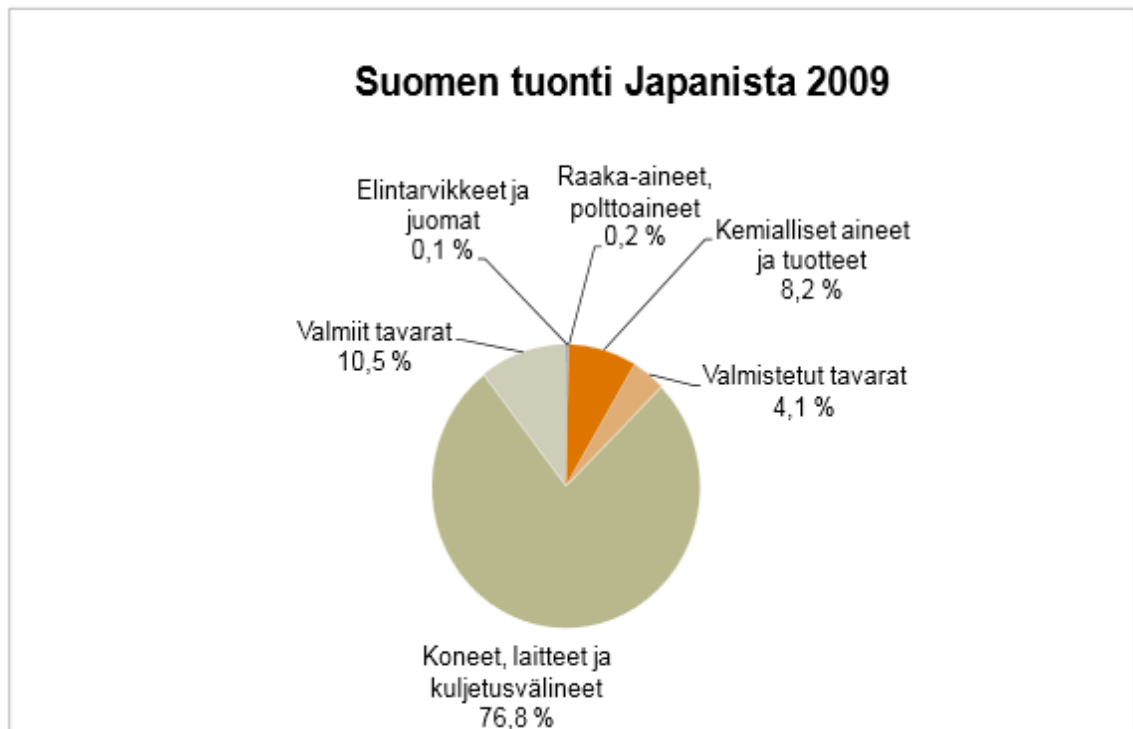
valmisteiden ja metsäklusterin dominoivaa vientiteollisuutta. Valmisteiden suurinta segmenttiä edustaa puutavaran, korkkien, metallien sekä niistä valmistetut erilaiset valmistetut tavarat. (Kuvio 2.) Tullihallituksen vuoden 2013 raportin mukaan Suomen vienti Japaniin on 1,8% kokonaisviennistä ja on sijalla 15. viennin määrän mukaan. (Wilén 2009, 17; Tullihallitus 2013.)



Kuvio 2. Suomen vienti Japaniin 2009 (Tullihallitus)

3.2.2 Japanin tuonti Suomeen

Japanista Suomeen tuotavat artikkelit ovat pääasiallisesti koneita ja laitteita vieden kolme neljäsosaa kokonaistuonnista. Suurin osa näistä on moottoriajoneuvoja, telelaitteita sekä elektroniikkaa. toiseksi suurin segmentti vie noin kymmenyksen. (Kuvio 3.) (Wilén 2009, 18; Tullihallitus 2013.)



Kuvio 3. Suomen tuonti Japanista 2009 (Tullihallitus)

3.3 Kulttuurisuhteet

Japanin maakuva Suomesta positiivinen pohjautuen yhtenäisiin arvoihin, mikä on johtanut suomalaisen kulttuurin kysyntään Japanissa. Tavanomaisesti vahvat taiteenalat Japanissa ovat klassinen musiikki, arkkitehtuuri ja design; Muumit, Marimekko ja Iittala tunnetaan laajalti maassa. Vaikkakin Japaniin tuodaan suomalaisia design-tuotteita, on niiden osuus tuonnista minimaalinen, joskin kasvava. Klassisen musiikin lisäksi myös suomalainen populaarimusiikki on kasvussa. Kaunokirjallisuuden kääntäminen japaniksi on nousussa, mutta edelleen mittaluokaltaan pieni. Kuva- ja mediataide on kasvussa. Maiden kansalliset tiede- ja innovaatiopolitiikan painopisteet ovat molemmilla samansuuntaiset. (Ulkoasiainministeriö 2014.)

Team Finlandin (suurlähetystö, Tekes, Finpro ja Suomen Japani-insituutti) yleistavoitteina Japanissa on kotimaisen kaupankäynnin ja yrityssektorin edistäminen, japanilaisten investointien houkuttelu Suomeen, korkeakoulu- ja tiedeyhteistyön kehittäminen ja hyödyntäminen sekä teknologisen yhteistyön

lisääminen. Team Finland pyrkii tehostamaan myönteistä Suomi-kuvaa jaetun julkisuusdiplomatieohjelman avulla. Oulun yliopisto ja Seinäjoen AMK ovat avanneet toimipisteet Japaniin. (Ulkoasiainministeriö 2014.)

Suomen, suomalaisuuden ja suomen kielen taitajan on kymmenittäin eri puolilla Japania. Hyvänä esimerkkinä Kalevala on käännetty kahdesti japanin kielelle. Suhtautuminen suomalaisiin on yleisesti ottaen positiivista muun muassa siksi, että kahden maamme kieliä pidetään sukulaiskielinä. Myös arvostus luontoa kohtaa on yleistä molemmissa kulttuureissa. (Ulkoasiainministeriö 2014.)

3.4 Cool Japan –rahoitus

Cool Japan –rahoitus on Cool Japan Fund Incorporatedin tarjoama rahoitus, jonka tarkoituksena on kasvattaa japanilaisten tuotteiden ja palveluiden kysyntää maailmalla. Yhtiön tähtäimenä on kaupallistaa ”Cool Japan” virkistämällä ulkomaalaista kysyntää ruuan, popkulttuuri, taiteen ja designin sekä fashion & lifestyle saralla, tukemalla yrityksiä riskipääomalla. Yhtiötä rahoittaa pääasiassa useat suuret japanilaiset yksityisyrietykset sekä Japanin hallitus. Cool Japan on osana maan vientiä piristäviä toimenpiteitä, mikä on yksi Japanin talouden tukipilareista.

Investoinnin myöntämisen kriteerit on säätänyt Japanin hallitus sekä yksityisrahoittajat. Yhtiön linjauksien seuraaminen on yksi niistä, mikä tarkoittaa rahoitettavien projektien ja/tai yritysten tulee omata piristävä vaikutus Cool Japan brändin puolesta ja täten myös levittäen japanilaisten tuotteiden nimeä. Rahoitettavien kohteiden tulee myös omata tehokas ja toimiva hallinnollinen rakenneisto, joka pyrkii toimimaan aikataulujen mukaan. Cool Japan Fundin rahoittaman määrän tulee myös suurella todennäköisyydellä tuoda voittoa yhtiölle riittävässä määrin. Aikaisemmin keräämälläni tiedolla perustellen uskon, että tavoitteena on saada japanilaiset tuotteet jälleen kuluttajien mieleen globaalilla tasolla, täten paranten sisäisten, että ulkoisten toimijoiden asemia. (Cool Japan Fund Inc. 2015.)

Lapin alueella toimivat suuremman luokan yritykset ovat kaikki vientiin erikoistuneita jätettä, esimerkiksi BRP, Lappset ja Rovaniemi Hirsitalot. Cool Japan –rahoituksen tulee nimenomaan tukea japanilaisten tuotteiden kysyntää ja vientiä merkittävässä mittaluokassa. Ulkomaalaiset projektit johon Cool Japan Fund on lähtenyt mukaan ovat olleet arvoltaan kymmenistä miljoonista miljardeihin ja ovat perustuneet jo valmiiksi suurten yhtiöiden panostukseen, tuoda maahan japanilaisia tuotteita. Lapin alueen demografiset rajoitteet (n. 181 tuhatta asukasta) sekä yritysten vientipainotteisuus tekevät Cool Japan –rahoituksen sovellettavuuden kyseenalaiseksi suuremmissa tuontimäärissä.

Lapin Yliopiston yhteistyö Japanin kanssa on erittäine aktiivista erityisesti taiteiden tiedekunnan puolella. Vuosittainen opiskelijavaihto sekä erilaiset projektit, kuten Arktinen viikko ja Yamaguchin joulumarkkinat sekoittavat sekä suomalaisten, että japanilaisten opiskelijoiden ja opettajien taitoja. Vaatetus-, Tekstiili- ja Audiovisuaalinen opetuspuoli suunnittelevat myös uutta yhteistyöprojektia, jossa kuvista saataisiin vaatteita ja tekstiilejä. Yhteistyötä on myös muittenkin, kuin taiteiden puolella, kuten esimerkiksi palvelumuotoilun kanssa. (Cool Japan Fund Inc. 2015.)

4 JAPANILAINEN LIIKETOIMINTAKULTTUURI

4.1 Viestintä ja kommunikointi

Japanin kulttuuri eroaa suomalaisesta sekä eurooppalaisesti kulttuurista todella paljon. Uusien liikesuhteiden ja jo olemassa olevien ylläpitämisen vuoksi, japanilaiseen liiketapakulttuuriin perehtyminen on välttämätöntä. Englannin kielisten myyntikirjeiden lähettäminen laajalla jakelulla ei välttämättä ole paras tapa lähestyä japanilaisia yrityksiä, vaan henkilökohtainen lähestymistapa on valttia. (Wilén 2009, 30.)

Ensikontaktilla on huomattava vaikutus japanilaisessa liike-elämässä, kontaktin onnistuminen usein määrittää, miten liikesuhde lähtee etenemään ja millä tasolla. Pelkkä kirje tai puhelinsoitto ei japanilaisessa liiketoimintakulttuurissa johda pitkälle. Epämääräinen yhteydenpito ei välttämättä kuitenkaan tarkoita, että japanilainen osapuoli olisi täysin kiinnostusta vailla; usein kysymys saattaa olla esimerkiksi: kielitaidon puutteesta, yritys- ja tuotetiedon puutteesta, japanilaisen yrityksen mutkikkaasta päätöksentekoprosessista tai henkilökohtaisen yhteydenoton suosimisesta. Usein yhteydenotto ilman japanilaista välittäjää voi olla erittäin vaikeaa. Tästä syystä jonkun japanilaisessa liike-elämässä mukana olleen liiketuttavan välityksellä tehty henkilökohtainen esittely voi olla suotavaa. Tämä on hyvin yleinen ja hyväksi osoittautunut tapa Japanissa. (Wilén 2009, 30.)

Yhteydenpito japanilaisiin liikekumppaneihin säännöllisesti on erittäin tärkeää. Pitkä katkos yhteydenpidossa voidaan japanilaisen silmin tulkita kiinnostuksen puutteeksi heidän yritystään kohtaan. Pitkät välimatkat kuitenkin usein rajaavat yhteydenpidon sähköposteihin, johon japanilainen viestintäkulttuuri tuo lisäkitkaa. Japanilaiset eivät ole tottuneet sanomaan suoraan kyllä ja vielä harvemmin ei. kieltäytyessä usein sanotaan *muzukashii*, joka tarkoittaa ”vaikeaa”, mutta käytännössä tarkoittaa, että ei onnistu. Kahden osapuolen

välistä kitkaa kuitenkin voi vähentää tutustumalla toisiin osapuolten välisillä henkilökohtaisilla tapaamisilla. (Pukkila 2002, 97; Wilén 2009, 32.)

4.2 Tatemae ja honne

Japanissa kaiken kanssakäymisen perustana on harmonia eli *wa*. Harmoniavaatimus on vuosituhansia vanha – japanilaisten itsestään käyttämä muinainen nimi, *yamato*, tarkoittaa sekin ”suurta harmoniaa”. Kotoperäinen jo arkeen sulautunut shintousko painottaa luonnon ja ihmisen sekä ihmisyhteisön yhteinäisen rauhan merkitystä. Harmoniaa ja rauhaa pidetään yllä kohteliaallan vaatimattomilla eleillä ja puheilla.

Japanilaisille tavanomainen vaatimaton ja kohtelias ulkokuori ja ristiriitoja välttelevät puheet ovat nimeltänsä *tatemae*. Tatemae puolestaan kätkee taakseen ihmisen todellisen minän ja ajatukset, mitä kutsutaan nimellä *honne*. Japanissa vain täydellinen moukka päästää julkisiin ajatuksiinsa honnea, mikä ilmeentyy usein japanilaisten ongelmassa sanoa suoraan ”ei”. Sen sijaan he usein sanovat, mitä uskovat kuulijan haluavan kuulla ja jättävät negatiiviset asiat kommentoimatta. Tatemae ja honne –jaolla on vaalitaan rauhaa ja estetään ketään menettämästä kasvojaan. Tästä syystä rauhallinen ja ristiriitoja välttelevä etenemistapa on suotavaa japanilaisten kanssa neuvotellessa. Usein neuvottelut voivat tuntua etenevän erittäin hitaasti ja vakeasti ilman ,että päästään puusta pidemmälle. Kiire ja hermostuminen ovat kuitenkin pahasta, sillä liikeneuvotteluissa on yleensä tilaisuus rikkoa rauha vain kerran. Hermostuneisuuden tunteet japanilainen usein peittää kivikasvojen, hymyn tai kikattelun taakse. (Pukkila 2002, 96; Wilén 2009, 33.)

4.3 Sopimukset ja sopimusriitojen käsittely

Civil Code –laki määrittelee Japanin siviililainsäädännön peruseriaatteet ja Commercial Code –lain säädökset sovelletaan kaupallisiin toimintoihin. Näiden perustana on sopimusvapauden periaate. Esimerkkinä: jakelu- ja myyntitoiminnasta määrätään molemmissa laeissa. Myös oikeuskäytäntö asettaa huomioon otettavaa. Esimerkiksi jakelusopimuksen lopettamisesta seuraavasta korvauksesta (severence pay) ei ole erikseen säädöksissä. Siitäkin

huolimatta on useille ulkomaalaisille yritykselle määrätty korvausmaksu japanilaisille jakelijoille tuomioistuimen toimesta, kun heidän tulkintansa mukaan sopimuksen irtisanominen on tapahtunut ilman perusteltua syytä, vaikka irtisanominen ei ole faktojen puolesta ristiriidassa tehdyn jakelusopimuksen sitoumuksien kanssa. (Pukkila 2002, 138.)

Siviilituomiosituimet hoitavat omaisuus- ja sopimusriitojen käsittelyn Japanissa. Niiden on sanottu olevan rehtejä, mutta hitaita. Hitaus johtuu poliittisesti säädetystä tuomioistuimen rajoitetuista toimintamahdollisuuksista sekä tuomaripulasta. Näillä keinoilla rajoitetaan ylimääräisiä käräjöintihaluja. Valitusmenettelyt pitkittävät prosessia edelleen ja häviävä osapuoli voi erilaisilla vetoimuksilla pitkään vältellä tuomion toimeenpanoa. Häviäjän ei myöskään tarvi maksaa voittaneen osapuolen oikeuskuluja, vaan kumpikin kantaa oman kortensa kekoon. Edellä mainituista syistä yritykset usein turvautuvat ristiriitatilanteissa keskinäiseen neuvonpitoon ja siten välimiesmenettelyyn, jonka mukainen päätös on molempia sitova. Myös kansainvälinen arbitraation on mahdollinen vaihtoehto. Oikeuteen ei Japanissa usein mennä sillä se pilaa yrityksen maineen ja rähinöitsevä yritys menettää usein asiakkaansa. (Pukkila 2002, 139.)

Investoinnin myöntämisen kriteerit on säätänyt Japanin hallitus sekä yksityisrahoittajat. Yhtiön linjauksien seuraaminen on yksi niistä, mikä tarkoittaa rahoitettavien projektien ja/tai yritysten tulee omata piristävä vaikutus Cool Japan brändin puolesta ja täten myös levittäen japanilaisten tuotteiden nimeä. Rahoitettavien kohteiden tulee myös omata tehokas ja toimiva hallinnollinen rakenneisto, joka pyrkii toimimaan aikataulujen mukaan. Cool Japan Fundin rahoittaman määrän tulee myös suurella todennäköisyydellä tuoda voittoa yhtiölle riittävässä määrin. Aikaisemmin keräämälläni tiedolla perustellen uskon, että tavoitteena on saada japanilaiset tuotteet jälleen kuluttajien mieleen globaalilla tasolla, täten paranten sisäisten, että ulkoisten toimijoiden asemia. (Cool Japan Fund Inc. 2015.)

5 TUTKIMUS JA TUTKIMUSTULOKSET

5.1 Teemahaastattelu

Opinnäytetyössäni käytettävä tutkimusmenetelmä on kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus. Laadullinen tutkimus muotoutuu teemahaastatteluksi. Teemahaastattelu tarkoittaa, että haastattelu rakentuu aiemmin määrättyjen teemojen mukaan joiden tutkija uskoo olevan tärkeitä tutkittavan kohteen puolesta. Haastattelussa esille tuodut teemat muodostuvat teoreettisen viitekehyksen perusteella eli ennalta esitetystä aineistosta Japanin ja Suomen välisestä kanssakäymisestä.

Laadullisiin tutkimusmuotoihin kuuluvat haastattelut ovat olennaisia osia laadullista tutkimustyötä. Teemahaastatteluissa haastattelija etenee haastattelussa aikaisemmin tarkasti valittujen teemojen mukaisesti, jotta saisi ennalta määriteltäisiin kysymyksiin vastaukset, usein käyttäen tarkentavia kysymyksiä. Haastattelussa ei siis voi kysellä mitä mieleen juoltahtaa, vaan pyrkimyksenä on löytää merkityksellisiä vastauksia tutkimuksen tarkoituksen, ja ongelmanasettelun tai tutkimustehtävän mukaisesti. Haastattelutilanteessa ei kuitenkaan aina ole etukäteen määrättyjä kysymyksiä tai etenemisjärjestystä, jota haastattelija seuraa. Tutkimusaiheen ollessa Lapin ja Japanin kahdenvälisten suhteiden kehittäminen Lapin yliopiston taiteiden tiedekunnasta käsin, tulee kysymysten selventää haastateltavien tiedot, kokemukset ja ideat Lapin ja Japanin välisestä yhteistyöstä. (Sarajarvi & Tuomi. 2009, 74-75.)

Teemahaastattelu ja sen teemat rakentuvat melkein poikkeuksetta aiempaan tietoon, viitekehykseen. Tästä syystä tiedonhaku ennen itse haastattelua on oleellista, jotta haastattelija voi ohjata haastateltavan tarvittaviin teemoihin. Myös haastateltavia valinnassa on oltava tarkkaavainen, jotta voidaan olla varmoja, että haastateltava osaa vastata aihealueesta esitettyihin kysymyksiin siten, että vastauksia voidaan hyödyntää tutkimuksessa. (Sarajarvi & Tuomi. 2009, 75-76.)

Teemahaastattelu on opinnäytetyölleni sopiva, koska tarkoituksena on kartoittaa syvemmin haastateltavien tietoa ja ajatuksia Lappi-Japani välisestä

yhteistyöstä. Teemahaastattelun avoin ilmapiiri ja keskustelu antavat hyvät mahdollisuudet saada tietää, mitä haastateltavien mielellä on ja millaisia ajatuksia kysymykset heissä herättävät. Tilanne mahdollistaa myös tarkentavien kysymysten esittämisen molemmin puolin.

5.2 Tutkimuksen tavoite

Tutkimuksen tavoite on kartoittaa mahdolliset kehityksen kohteet Lapin ja Japanin kahdenvälisten suhteiden kehittämiseksi ja mahdollisesti löytää kokonaan uusia yhteistyön saroja. Tällä hetkellä Lapista menee suurimmissa massoissa moottoriurheiluvälineitä, hirsimökkejä, leikkitelineitä ja designia. Japanista puolestaan tulee suurissa määrin turisteja tutustumaan arktisiin olosuhteisiin sekä joulupukkiin. Jos rahoituksen hakemiselle löytyisi puitteet, saataisiin Lapin ja Japanin yhteistyö kehittymään suurempiin kokoluokkiin ja täten piristäen molempien puolien taloutta. Epäsuorasti myös Lapin alue tulisi myös tutummaksi Japanin suunnalla, mahdollisesti piristäen turismia.

Teemahaastattelulla pyrin selvittämään Japanin kanssa yhteistyössä olevilta tahoilta, kuinka paljon ja millä tavoin yhteistyötä on viimeaikoina ollut, samalla kartoittaen kehityssuuntaa ja potentiaalisia kasvupesäkkeitä.

5.3 Haastatteluiden valmistelut ja jälkityöt

Teemahaastatteluiden teemat rakennettiin edeltä rakennetun opinnäytetyön teoreettisen viitekehyksen mukaan, jossa teemat liittyivät Lapin ja Japanin kahdenvälisten suhteiden kehittämiseen. Kokonaisuudessaan pääteemoja muodostui kolme, joiden mukaan haastattelut etenivät. Pääteemat löytyvät liitteestä 3, joka on teemahaastattelurunko. Haastattelussa olevat kolme pääteemaa kartoittavat hyvin tarvittavat asiat ja haastattelutilanteet olivat hedelmällisiä.

Haastateltavina olivat kolme Lapin yliopiston työntekijää eri toimialueilta, joita kuitenkin jokaista yhdisti yhteistyöprojekti Japanin kanssa. Tärkein yhdistävä tekijä haastateltavilla olikin heidän tietämyksensä ja näkemyksensä Suomen ja

Japanin kahdenvälisten suhteiden nykytilanteesta ja tulevaisuudesta. Heidän voidaan siis luonnehtia kuuluvaa Lapin Yliopiston Japanin yhteistyötoiminnan edustajiksi tässä tutkimuksessa, minkä vuoksi heidät valittiin haastateltaviksi. Haastattelut olivat luottamuksellisia, jonka vuoksi en tule paljastamaan heidän nimiään tässä työssä. Haastattelun luottamuksellisuus mahdollisti myös avoimen keskustelun itse haastattelutilanteessa, jotta muuten sanomatta jäävät asiat tuli sanottua, jos tietäisivät omien nimiensä paljastuvan.

Haastattelut pidettiin 10.-14.11. välisenä aikana. Itse tilanteessa käytettiin teknisenä apuna nauhuria, jolla tilanteet saatiin nauhalle, mikä mahdollisti keskusteluihin palaamisen jälkeensä sekä litteroinnin. Jokaista henkilö haastateltiin erikseen haastattelijan vieraillessa heidän toimistoillaan. Haastattelut tapahtuivat kasvotusten keskustelun luontevuuden turvaamiseksi, mikä ei välttämättä olisi tilanne, jos kyseessä olisi puhelinhaastattelu. Haastattelutiloissa ei myöskään ollut ulkoisia häiriötekijöitä luoden optimin ympäristön haastattelulle.

Haastattelujen tempo oli hyvin tasainen ja maltillinen. Haastateltaville mainittiin tutkimuksen anonyymiteetistä, eli nimettömyydestä. Heille ei myöskään ollut annettu muuta etukäteistietoa haastattelusta, kuin teema, aika ja paikka. Tarkoituksena oli saada mahdollisimman paljon tietoa Japanin, että Suomen kahdenvälisestä toiminnasta ja sen kehityksestä, joten tietoa tuli sekä suullisena, että tekstuaalisena. Haastattelutilanteen säilyivät avoimen rauhallisina ja kestivät keskimäärin noin 40 minuuttia, joka riitti erinomaisesti.

5.4 Aineiston käsitteleminen

Pyrin teemahaastattelusta saamallani tiedolla kartoittamaan Lapin ja Japanin välistä yhteistyötä ja kahdenvälisiä suhteita, sekä etsimään mahdollisuuksia suhteiden edistämiseksi Lapin Yliopiston taiteiden tiedekunnasta lähtien. Erittelen haastattelusta saamani materiaalin ja poimin sieltä ne tiedot, jotka ovat relevantteja tutkimuksen kannalta. On helpompaa pilkkoa ja jakaa tiedot eri kategorioihin sekä verrata aiemmin keräämääni teoreettiseen osuuteen.

Ensimmäinen, mitä tein aineistolle oli litterointi, eli puhutun ja tallennetun tekstin puhtaaksikirjoittaminen. Haastattelussa valittiin kolme pääteemaa: Yhteistyö Japanin kanssa, käytännön toteutus ja tulevaisuuden kehityssuunta. Teemat olivat edellämainitussa järjestyksessä ja ohjasivat haastattelua sujuvasti. Jokainen teema myös tarjosi runsaasti keskustelunaiheita.

Haastattelun aineisto voidaan luonnehtia luotettavaksi, sillä haastateltavien vastaukset usein sivusivat toisiaan eikä ollut ristiriitaisuuksia vastausten välillä. Myöskään minkäänlaista epäröintiä tai muuta epäluotettavaksi luokiteltavaa elehdintää ei esiintynyt. Jokainen haastattelu oli suoritettu samalla kaavalla puheenaiheita seuraten ja perusteellisesti. Tutkija pysyttäytyi keskustelun ohjaajana ja antoi haastateltavien vastata vapaasti ilman tutkijan puuttumista mielipiteillään. Täten välttyttiin tutkijan omien mielipiteiden sotkeutumisesta aineistoon. Tutkimuksessa käytetyt laitteetkin toimivat moitteetta ilman komplikaatioita.

5.5 Tutkimuksen tulokset

Tuloksista pyritään etsimään tietoja, jotka liittyvät Japanin ja Lapin yhteistyöhön ja kahdenvälisiin suhteisiin. Teemahaastattelun anti voidaan luokitella ja ryhmitellä eri tavoilla. Tämänkertaiset tulokset ovat valikoitu siten, että relevantit tiedot koottiin yhteen jolloin päätelmät ja analyysi tehdään vertaamalla niitä tietoperustaan.

Haastatteluista ilmeni, että Lapin yliopiston taiteiden tiedekunta on erittäin aktiivisessa yhteistyössä japanilaisten kanssa, oman vuosittaisen opiskelijavaihdon ja erilaisia vuosittaisia projekteja. Näistä merkittävin tällä hetkellä on vaatetuksen puolella, jossa yhteistyötä on ollut ainakin vuodesta 2006. Tällä hetkellä Suomessa tapahtuvaa ovat esimerkiksi vuosittaiset työpajat Arktisen viikon aikana, sekä vuosittaiset joulumarkkinat Japanissa. Tällä hetkellä on myös kehitteillä projekti, jossa voitaisiin yhdistää Taiteiden tiedekunnan osaamista erikoistumislinjojen välillä. Audiovisuaalisen media puolesta valokuvaaminen, tekstiilien puolelta valokuvat kankaiksi ja vaatetuksen puolelta vaatteiksi. Myös palvelumuotoilu on kasvava yhteistyön sara.

Kokonaisuudessaan tästä voidaan päätellä, että suomalainen käsityö ja design kiinnostaa japanilaisia suunnattomasti ja tähän panostamalla voidaan Lapistakin saada enemmän vientiä Japaniin.

Jokainen haastateltu kertoi, että opiskelijavaihto on aktiivisin sara, mutta myös opettajien ja professorien välillä on paljon liikehdintää maidemme välillä. Tosin opettajien vaihdon todettiin olevan liian lyhyttä ja pikaista ja tahtoa pidemmille vaihdoille olisi. Mielenkiinto yhteistyölle ja sen jatkamiselle on molemminpuolista, mutta joissain tapauksissa painopisteet vaihtelee eri alueiden välillä. Esimerkiksi Yamaguchin yliopiston kiinnostusta luonnehdittiin suuremmaksi, kuin Lapin yliopiston kiinnostusta heihin, mutta Chiban kanssa oli päinvastoin. Myös Sapporoon ja Akitaan päin ollaan avattu yhteyksiä, mutta vaihto ei ole toistaiseksi alkanut.

Jokainen haastateltava totesi suureksi valtiksi japanilaisten kanssa toimittaessa, samankaltaiset arvomaailmat. Suomalaisille tyypillinen arvostus luontoa, rauhaa ja yksinkertaisuutta kohtaan on arkea myös japanilaisille. Kokemuksien mukaan myös molempien kansakuntien kansalaiset ovat hieman pidättäytyvää sorttia luonteiltaan. Edellä mainitut valtit ovat edesauttaneet suhteiden luomista johtosekä opiskelijatasolla, mistä pidemmällä tähtäimellä on mahdollistunut konkreettisten yhteistyöprojektien muodostaminen. Esimerkiksi Yamaguchin vuosittaiset työpajat Lapin yliopistolla ja joulukuiset joulumarkkinat Yamaguchissa, Japanin virallisessa joulukaupungissa.

Vuosittain Japaniin menee ja Japanista tulee 1-3 vaihto-opiskelijaa taiteiden tiedekuntaan, vähintään lukukaudeksi, mutta yleensä koko lukuvuodeksi. Molemmissa kohteissa opiskelijat osallistuvat yhteisiin projekteihin ja työpajoihin. Aiemmin mainituissa Yamaguchin joulumarkkinoissa suomalaiset auttavat valmisteluissa ja ohjelmassa samaten, kuin vuosittaisessa Lapin Yliopiston arktisen viikon työpajoissa japanilaiset vaihto-opiskelijat ovat normaalisti mukana muiden opiskelijoiden kanssa. Chibasta on myös aikaisemmin tullut tohtoriopiskelija harjoitteluun, mikä oli erittäin onnistunut tapahtuma. Tämän tapahtuman pohjalta harjoitteluille voisi rakentaa toimivan

instrumentin. Vaatetuspuoli on ollut aktiivisessa yhteistyössä Yamaguchissa sijaitsevan Yamaguchi Prefectural Universityn kanssa jo vuodesta 2006. Tavoitteena olisi saada mukaan muitakin TTK:n (Taiteiden tiedekunta) tahoja, kuten audiovisuaalisen median-, tekstiilin- ja teollisen muotoilun puoli. Kyseistä tavoitetta hieman edesauttaa alkutekijöissä oleva projekti, jossa Light on Ice – valokuvien, eli jään alle kuvattujen valokuvien kuviot saataisiin tekstiileihin ja vaatteisiin, millä olisi tavoitteena päästä myös Yamaguchiin päin.

Aivan ongelmitta suhteet eivät kuitenkaan ole muodostuneet. Nykyään edelleen kielimuurin todettiin usein vaivaavan japanilaisten kanssa asioidessa, erityisesti pienempien yliopistojen kanssa asioidessa. Kokoajan opiskelijavaihto on aktiivisesti meneillään, mutta pieneksi ongelmakohdaksi osoittautui vaihtojen kulttuuripainotteisuus. Palaute on molemmissa maissa tyytyväistä, mutta oman alan opinnot ja oppiminen ovat usein etenkin Suomesta Japaniin mentäessä vähäistä kulttuurikokemuksiin verrattuna. Päinvastoin aseteltaessa myös Lapin yliopisto taiteiden tiedekunnalla todettiin olevan puute toimivasta instrumentista, joka mahdollistaisi harjoittelijavaihdon. Myös opettajavaihdon puolella sanottiin olevan runsaasti kehittämisen varaa, sillä tällä hetkellä on ainoastaan erittäin lyhyitä opetusmatkoja. Tilanteeseen vaikuttaa resurssien puute ja toimivan pitkäaikaisen opettajavaihtomallin puuttuminen. Verrattuna Lapin pieneen alueeseen, Japanissa on huomattavasti enemmän rahoituskykyisiä tahoja sekä keinoja, joita voisi hyödyntää tulevaisuuden projekteissa. Vaatetuksen puolella on jo kertaalleen onnistuttu saamaan Sasagawa foundationilta rahoitusta. Pitkä maantieteellinen etäisyys myös tuo luontaisen haasteen suhteiden ylläpitämiseksi, sillä japanilaisessa liiketoimintakulttuurissa kasvoikkain tapaaminen on erittäin tärkeää.

Kriittisenä erona Suomen ja Japanin osalta sanottiin olevan yhteistyö paikallisten yritysten kanssa. Täten monet vaihdoista syntyneet luomukset voivat jäädä työlaatikoon odottamaan parempaa aikaa, mutta ehkä vielä tärkeämpänä asiana isompien projektien rahoituksen puute jarruttaa erityisesti Lapin yliopistolaisten pitkäaikaisia vierailuja Japanin suuntaan. Japanilaisille tahoille on myös tyypillistä painottaa kasvatusten tapaamisen tärkeyttä,

yhteistyösopimuksia muodostaessa, mikä edelleen osoittaa rahoituksen tarpeellisuuden pitkien välimatkojen vuoksi. Ongelmista huolimatta, jokainen haastateltava luonnehti Japanin kanssa olevaa yhteistyötä kasvavaksi ja kehityskelpoiseksi ja uusia ovia ollaankin jo avaamassa Sapporon ja Akitan suunnalle. Myös uusia projekteja Yamaguchiin ja Chibaan kaavaillaan edelleen. Esimerkiksi Yamaguchissa on kehitteillä kansainvälinen projekti, jossa Lapin yliopisto mukaan lukien, Yamaguchiin kutsutaan viisi yliopistoa, joista kaksi on Euroopasta ja kolme Aasiasta.

Kokonaisuudessaan tutkimuksen valmistelut olivat heikon aikataulutuksen ja suunnittelun myötä liian pitkät, mutta tutkimuksen itsensä toteuttaminen sekä analysointi tapahtui nopeasti. Taiteiden tiedekunnan toiminta japanilaisten yliopistojen kanssa on aktiivista, mutta kehityksen saraa löytyi paljon. Työelämäsitoisuus on lähes olematonta Lapissa, minkä kehityksestä koko alue hyötyisi taloudellisesti. Lapin Yliopiston sisältä olisi hyvä saada vielä useampikin koulutusaloja mukaan yhteistyöhön.

6 POHDINTA

Japanin ollessa sisäänpäin kääntynyt maa globaalissa perspektiivissä, voi ulkomaalaisille olla vaikea saada jalansijaa heidän maahansa, meillä suomalaisilla on luontainen etu japanilaisten kanssa jaetun yhteisten ajattelumallien ja arvojen puolesta. Tämä itsessään ei kuitenkaan riitä, vaan kielimuurin ja pitkän luonnollisen välimatkan kiinni kuromisen vuoksi useat eri tahot ja henkilöt ovat nähneet suurta vaivaa, että ollaan päästy tähänkin pisteeseen. Molemmat maat kärsivät ikääntyvän väestön aiheuttamista ongelmista ja globaali lama on koskettanut kumpaakin, mutta juuri tämä hitaan nousun ja parantumisen vaihe on mielestäni otollisin vaihe alkaa syventämään maidemme välisiä suhteita. Japanissa Suomea pidetään myös porttina Euroopan markkinoille yhtenevän ajatusmallin puolesta.

Opinnäytetyöni oli mielestäni ajankohtainen sillä matkailu on Lapin alueen suurimpia valtteja ja japanilaiset matkaavat tänne suurissa määrin ja uskon sen olevan yhä kehitettävissä. Myös opiskelijoiden kytköstä työelämäään tulisi kehittää organisoidummin korkeakoulujen puolesta, jotta opintojen ohella saataisiin realisitista kosketusta työelämäään, että eri toimijoihin verkostojen vuoksi.

Tutkimukseni tavoitteena oli saada kartoittaa Lapin alueen yhteistyötä Japanin kanssa erityisesti Lapin yliopiston suunnalta. Sain vastauksen Lapin yliopiston taiteiden tiedekunnan osalta, mutta muilta osin tietoa sain vajavasti.

Lapista löytyy kovan työmoraalin omaavaa väkeä, mutta koulutuksen puolesta usein ollaan erillään työnteosta. Osasyynä varmasti on opetuspuolelta jatkuvat leikaamiset korkeammilta tahoilta ja tästä seuraava resurssien vaje, mutta juuri tästä syystä yhteistyötä paikallisten ja ehkä kauempienkin yritysten kanssa tulisi painottaa yhä enemmän. Japanissa usein saadaan rahoitukset pitemmillekin matkoille ja suuremmille projekteille juurikin paikallisyriyten yhteistyön vuoksi, joten Lappilaistenkin kannattaisi tulla tässä vastaan ja alkaa perustamaan omassa toiminnassaan aktiivisempaa yhteistyö ympäröivien eri alojen taitajien

kanssa, jotta meidän välittämä paketti Japaniin ei olisi vajava. Toinen mahdollinen lähestymistapa voisi olla hakea rahoitusta japanilaisilta tahoilta kahden maan välisen yhteistyön kehittämiseksi. Esimerkiksi Cool Japan – rahoitus voisi olla sopiva tähän, mutta sitä ei mielestäni kannata hakea Suomen suunnalta, vaan Japanissa itsessään asuvat yhteistyökumppanien tulisi koettaa vakuuttaa tämä taho, jotta suhteitamme voisi edelleen parantaa.

Tutkimuksen kulku ei ollut optimaalinen sillä en onnistunut pysymään asetetuissa aikatauluissa, mutta siitäkin huolimatta sain mielestäni kelvollisen paketin kasattua. Tutkimuksesta saadut tulokset mielestäni selkeyttävät jonkin verran Lapin ja Japanin suhteiden peruspilareita, mutta syvempää tietoa mielestäni saa vasta, kun ryhdytään toimeen ja kokeillaan esimerkiksi harjoitteluinstrumenttien luomista Lapin yliopiston suunnasta Japaniin. Rahoituksen saaminen Japanista on mahdollinen, mutta pidän sitä realistisempänä Japanin toimijoiden hakemana.

Selvästi parantamisen varaa minulla on aikataulutuksen ja tutkimuksen suunnittelun puolella. Verkkainen suunnittelu näkyi selvästi myös toteutuksen viivästymisenä ja takkuiluna. Myös tiedonhaussa meni tavallista pidempään samaisista syistä. Loppupeleissä kuitenkin luen myös onnistumisiin suhteellisen monimuotoisen lähdeluettelon kasaamiseni. Kokonaisuudessaan opinnäytetyöprosessi opetti minulle monia asioita, mutta suurimpana niistä koen yhä isompien kokonaisuuksien hahmottamisen kyvyn, jota ennen tätä en voi sanoa taitaneeni.

Tutkimuksesta selvinnyt kriittisin eroavaisuus maidemme opetuksen välillä oli mielestäni työelämälähtöisyys. Miten sitä käytännössä lähdettäisiin parantamaan olisi mielestäni jatkoa varten hyvä tutkimuksen aihe. Tämän tiedon uskoisin olevan hyödyllinen myös toimeksiantajalleni. Myös toimeksiantajan antaman alkuperäisen ongelman vastaus saatiin tutkimuksen ohessa, kun sain tietää yksittäisten tahojen hakeneen rahoitusta japanilaisilta toimijoilta. Haaste, joka mielestäni on suhteiden kehittämisen välillä on

kielimuuri. Enenevissä määrin japanilaiset puhuvat englantia, mutta asiat etenevät ripeämmin, jos kielen taitajia olisi täällä enemmän.

LÄHTEET

CIA World Factbook – Japan 2015. East & Southeast Asia: Japan. Viitattu 14.7.2015

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ja.html>

Cool Japan Fund Inc 2015. Investment Criteria. Viitattu 16.9.2015

<http://www.cj-fund.co.jp/en/>

The Economist 2009. The Economist. Keiretsu. Viitattu 17.7.2015

<http://www.economist.com/node/14299720>

Hook, Gilson, Hughes, Dobson 2012. Japan's International Relations, Politics, economics and security.

Japanese market 2009. Venture Japan. Doing business in Japan. Japanese market entry. Viitattu: 22.7.2015. <http://www.venturejapan.com/japanese-market-entry-services.htm>

Japanese market 2009. Venture Japan. Doing business in Japan. Japanese market. Viitattu: 22.7.2015. <http://www.venturejapan.com/japanese-market.htm>

Japanin Suomen-suurlähetystö. Maidemme väliset suhteet. Viitattu 30.6.2015. <http://www.fi.emb-japan.go.jp/fi/suhteet.htm>

Keidanren 2015 Keidanren – Japan Business Federation. About Keidanren. Viitattu 16.7.2015 <https://www.keidanren.or.jp/en/profile/pro001.html>

Marubeni 2013. Marubeni Research Institute. The Sogo Shosha – An Insider's Perspective. Viitattu 20.7.2015. <https://www.marubeni.com/research/report/industry/japan/data/shoshaexp2.pdf>

Opas 2007. Japani – Aasian todellinen talousmahti. Oulu: Metavisual

Opetus- ja kulttuuriministeriö 2006. OECD: Suomalaisen koulutuksen tehokkuus maailman kärkeä. Viitattu 11.1.2016. http://www.minedu.fi/OPM/Tiedotteet/2006/9/OECDx_Suomalaisen_koulutuksen_tehokkuus_maailman_kxrkex.html?lang=fi

Pukkila 2002. Bisneskohteena Japani. Multikustannus: Fintra-sarja

Sarajärvi & Tuomi 2009. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. 5. p. Helsinki: Tammi.

Sinclair 2014. Gungho sells Supercell stake. Viitattu 1.7.2015.

<http://www.gamesindustry.biz/articles/2014-08-21-gungho-sells-supercell-stake>

Soini 2013. Supercell positiivinen paukku. Viitattu 1.7.2015.
<http://www.tekes.fi/nyt/blogit-2013/supercell-on-positiivinen-paukku/>
 Suomen suurlähetystö, Tokio. 2014. Ulkoasianministeriö. Matkustaminen ja maat. Maat A-Ö. Japani. Kahdenväliset suhteet. Viitattu 30.6.2015.
<http://formin.finland.fi/Public/default.aspx?nodeid=17995&contentlan=1&culture=fi-FI>

Tullihallitus 2013. Ulkomaankauppatilasto. Maatilastoja. Tuonti ja vienti maittien suuruusjärjestyksessä. Vuosi 2013, lopulliset luvut. Viitattu 7.7.2015.
http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/tilastoja/maatilastoja/index.jsp

Ulkoasiainministeriö 2014. Maailman Markkinat: Japani. Viitattu 28.7.2015.
<http://www.formin.finland.fi/public/default.aspx?contentid=311048&contentlan=1&culture=fi-FI>

Vogel 1985. Modern Japanese Organization and Decision-Making

Westlake 2012. Japanese Daily Press, Japanese population decreases for third year in a row. Viitattu 14.7.2015. <http://japandailypress.com/japanese-population-decreases-for-third-year-in-a-row-098767/>

Wilén 2009. Maaraportti: Japani. Finpro Ry. Viitattu 7.7.2015.
http://www.finpro.fi/documents/10304/15931/FinproJapanCountryreport_101024.pdf

LIITTEET

Liite 1. Tullihallitus, Maatilastot 2003-2014, Tuonti ja vienti maattain suuruusjärjestyksessä.

http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/tilastoja/maatilastoja/vuodet/index.jsp

Liite 2. Finpro, Maaraportti – Japani.

http://www.finpro.fi/documents/10304/15931/FinproJapanCountryreport_101024.pdf (KUVIO2)

Liite 3. Topi Pasanen, Teemahaastattelurunko

Teemahaastattelu

Yhteistyö Japanin kanssa

- Minkälaista yhteistyötä kaiken kaikkeaan on Japanin kanssa?
- Onko kyseessä kausittainen vai ympärivuotinen yhteistyömalli?
- Onko yhteistyössä mukana liiketoimintaa?

Käytännön toteutus

- Kuinka paljon vaihto-oppilaita?
- Kumpaan suuntaan on enemmän vaihtoa/projekteja?
- Mitä konkreettista tapahtumaa / tuotetta yhteistyöstä saadaan?
- Onko pelkästään Japanilaisten kanssa tehtyjä projekteja? Entä sekalaisesti?

Tulevaisuuden kehityssuunta

- Millainen kehityssuunta yhteistyöllä on? (kasvua vaiko laskua?)
- Vaihto-opiskelijoiden määrä suuntaansa?
- "Näettekö jotain erityistä potentiaalista kehityksen kohdetta?"
- Näettekö yhteistyöstä syntyvillä tuotteilla olevan kysyntään Lapissa?